



単元未満株式の買取請求または売渡請求について

当社では、単元未満株式の買取請求（単元未満株式を当社へ売却）または売渡請求（単元未満株式を当社から購入）のお手続きができます。詳細につきましては、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）にお問い合わせください。また、株式の分割で生じる端数株式につきましては、一括買受けさせていただいており、買受け代金は期末配当金とあわせてお支払いいたします。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	定時株主総会 3月31日 剰余金の配当 期末 3月31日
公告方法	電子公告（ http://www.cota.co.jp/ir/koukoku.html ）とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	4923
単元株式数	100株
株主名簿管理人 及び特別口座の口座管理機関	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 （お問い合わせ先）	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 ☎ 0120-094-777

ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

コタ株式会社 <http://www.cota.co.jp/>

〒613-0036 京都府久世郡久御山町田井新荒見77番地
TEL: 0774-44-1681 FAX: 0774-44-1508 お客様相談室: ☎ 0120-936-177
仙台・東京・横浜・千葉・名古屋・金沢・京都・大阪・岡山・熊本・鹿児島



COTA Report

株主・投資家のみなさまへ

第36期 決算のご報告

2014年4月1日～2015年3月31日

CONTENTS

トップインタビュー	01
売上高の内訳	04
特集1 新製品「コタヘッドスパ エヴァーリーフ」	06
特集2 新製品「コタセラ スパ」	08
トピックス	10
財務諸表（非連結）	12
コタインフォメーション	14
会社情報	15

証券コード: 4923

コタ株式会社



美容室とともに歩む 美容室とともに発展する

コタは美容室向けの頭髮用化粧品・医薬部外品を提供するメーカーです。

高品質でニーズに適った製品開発と安定生産に真摯に取り組み、
付加価値の高い製品を日々市場へ送り出します。

また、創業以来「コンサルティング・セールス」と称する営業活動を展開しており、
独自の「旬報店システム」を軸とした的確な経営アドバイスを一店一店へ真剣に行うことで、
美容室へ企業としての発展を促し、
美容業界（美容室経営）の近代化と発展に力を注ぎ続けています。

美容室の繁栄がコタの繁栄につながる

創業以来変わらぬこの想いを胸に、
コタはこれからも美容室のパートナーとしてともに歩み、
ともに発展を続けます。

トップインタビュー

TOP INTERVIEW

Q 2015年3月期の業績を総括してください。

A おかげさまで売上高は17期連続の増収（過去最高）となり、営業利益、経常利益は2期連続の増益、当期純利益は2期ぶりの増益となりました。

売上高につきましては、店販戦略の主力である「コタ アイ ケア」を中心としたトイレタリーの販売に加え、新製品の販売も好調であったことから、5.2%の増加となりました。

経費面につきましては、売上原価が増収に伴い3.2%の増加となりましたが、原価管理の見直しや粗利率の高い製品の販売が好調であったこと等の影響から、売上原価率は0.6ポイント低下しました。また、販売費及び一般管理費につきましては、本社施設の一部改修費用に加え、新製品の発売に伴う販売促進費の増加等により、5.7%の増加となりました。売上高の増加と売上原価率の低下により、経費の増加分を吸収できたことから、業績としては「増収増益」となりました。

また、経常利益率は15.5%、ROE（自己資本当期純利益率）は10.3%となり、目標値（経常利益率15%以上・ROE10%以上）を超えることができました。引き続き、必要な投資は行いながら一定の利益を確保し続けたいと考えています。



代表取締役社長

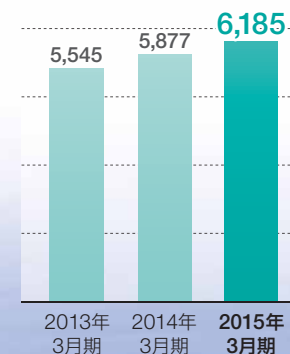
小田 博英

Oda Hiroteru

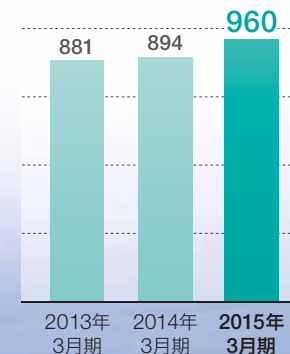
1959年10月3日生まれ、京都府出身。
84年当社入社、92年取締役総務部長、
95年常務取締役を経て、2004年代表
取締役社長に就任。

2015年3月期 決算

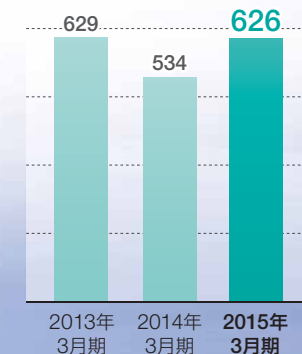
■売上高（単位：百万円）



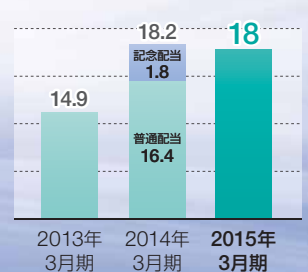
■経常利益（単位：百万円）



■当期純利益（単位：百万円）



■1株当たり配当額（単位：円）

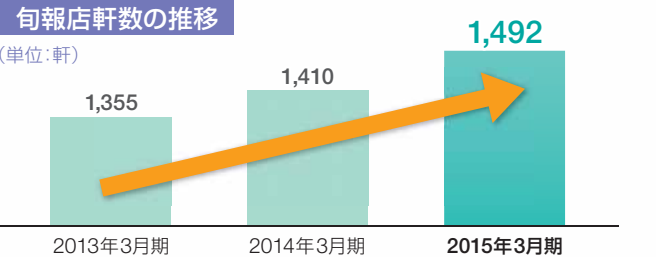


※2013年4月1日付け及び2014年4月1日付けで株式分割（1株：1.1株）を行っていることから、数値は遡及修正しています。

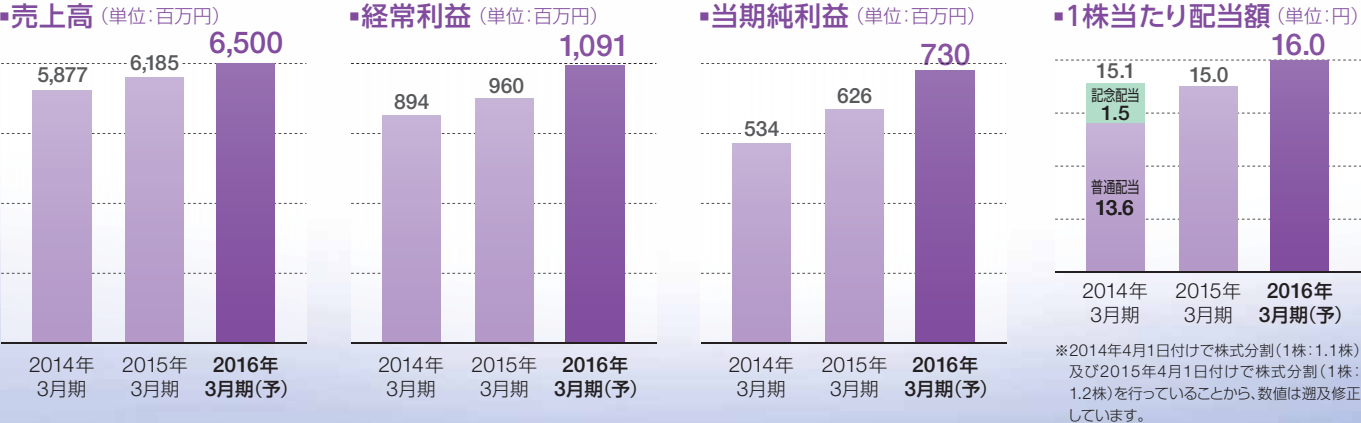
Q 増収について他に要因はありますか。

A 当社の売上高全体の約65%（推計）を占める「旬報店（じゅんぱうてん）」が、2014年3月末の1,410軒から1,492軒となったことも増収の要因です。

当社の売上高は旬報店の軒数と相関関係があるため、旬報店の増加と育成が重要となっています。当社では、引き続き旬報店の営業データの分析や店舗展開、スタッフ教育等のサポートをより一層充実していき、旬報店の業績の向上に引き続き努め、他社との差別化を図りたいと考えています。



2016年3月期 通期業績予想



Q 2016年3月期の見通しと配当予想についてお聞かせください。

A 売上高は18期連続の増収、営業利益、経常利益は3期連続の増益、当期純利益は2期連続の増益と、ともに過去最高の業績を見込んでいます。

また、配当金につきましては、普通配当で年間16円を予想していますが、2015年4月1日に株式の分割(1株:1.2株)を実施していますので、実質的には増配となる見込みです。これによる配当性向は、28.8%となります。

Q 今後の展開について教えてください。

- A ポイントとして、次の4つが挙げられます。
- 1 目標とする経営指標の継続達成
 - 2 旬報店の開拓と業績向上
 - 3 関東市場の開拓
 - 4 非正規販売対策の推進

Q 「目標とする経営指標の継続達成」についてお聞かせください。

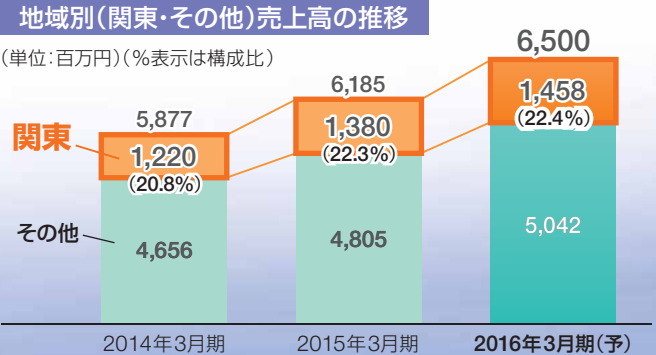
A 当社では、会社の着実な成長と永続、そして資本効率という観点から、経常利益率15%以上、ROE(自己資本当期純利益率)10%以上を目標として定めています。2016年3月期以降につきましても、継続して達成することに主眼をおき、事業活動を行ってまいりたいと考えています。

Q 「旬報店の開拓と業績向上」についてお聞かせください。

A 当社の業績を支える根幹は、旬報店の業績向上にあります。「美容業界の近代化」という創業精神(こころざし)を共有できる新規旬報店の開拓を推進するとともに、既存旬報店の成長に資するべく、「旬報店システムを軸としたコンサルティング・セールス」の更なる拡充に努めます。

Q 「関東市場の開拓」についてお聞かせください。

A 首都圏を中心とした関東地域は市場規模が大きく、当社の今後の発展にとって重要なエリアです。引き続き代理店向け販売および美容室向け販売の双方ともに、新規開拓と既存取引先の業績向上に注力していきます。



Q 「非正規販売対策の推進」についてお聞かせください。

A 当社製品(シャンプー、トリートメント、整髪料等)は、美容室での対面販売を原則とする製品です。したがって、美容室を経由しないインターネット等での非正規販売では、お客様の髪の状態に適した製品をお選びいただくことができません。これを放置しては、結果として当社製品のブランド価値の低下を招くとともに、お取引先美容室の業績や消費者の皆さまにも悪影響を与えることから、非正規販売を完全否定するための対策を、より一層進めていきます。

また、当社では、業界でいち早く非正規販売対策に取り組んだことが、お取引先である美容室や代理店との信頼関係をより強固なものとし、対策以降も業績が向上している一因であると認識しております。

Q 最後に株主の皆様へ一言お願いします。

A 2016年3月期は、政府の経済政策を背景に国内景気は緩やかな回復基調が続くと予想されますが、物価上昇に伴う個人消費の低迷等、企業の経済活動については楽観視できない状況が続くと推測されます。

美容業界におきましても依然、美容室にとって厳しい経営環境が続いており、今後も経営力による格差がますます拡大していくことが予想されますが、当社では創業精神である「美容業界の近代化」をベースに事業活動を行うことには何ら変わりなく、「旬報店システムを軸としたコンサルティング・セールス」と「トイレタリーの販売を中心とした店販戦略」を通じて、お取引先美容室の業績向上に注力する考えです。今後も「着実な成長」を続けるよう努めますので、引き続き、温かいご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

売上高の内訳

当社の主力であるトイレタリーに加え、整髪料、育毛剤の実績が伸び、
2015年3月期の売上高は61億8,500万円、前期に比べ**5.2%増加**しました。

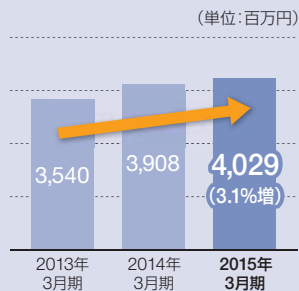
BREAKDOWN OF SALES

トイレタリー

シャンプー
トリートメントなど



美容室の来店客に対する毛髪及びヘアケアのカウンセリング提案をベースに、主力の「コタ アイ ケア」に加え、2015年2月に新製品「コタヘッドスパ エヴァーリーフ」を発売しました。

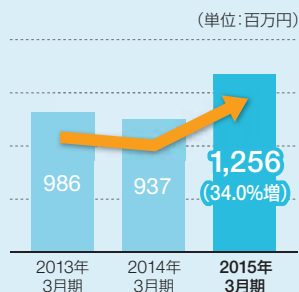


整髪料

ローション
スプレー
フォーム
ワックスなど



2014年5月に発売した新製品「コタスタイリング ベース」を中心に美容室でのカウンセリングを通じた店販の推進に注力しました。

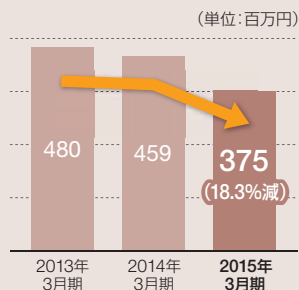


カラー剤

ヘアカラー
ヘアマニキュア



主力の「グラフィカ」において専用の販促ツールを活用し、拡販に注力しました。

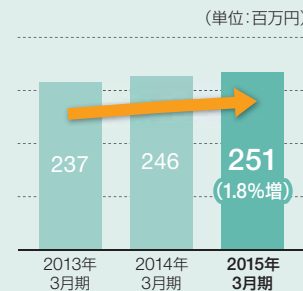


育毛剤

薬用育毛促進剤など



美容室でのカウンセリングを通じた店販の推進に注力するとともに、2015年2月に新製品「コタセラ スパ」を発売しました。

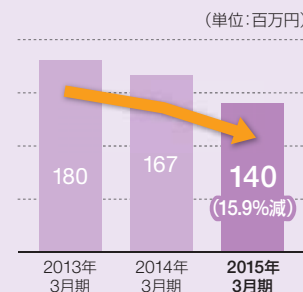


パーマ剤

ウェーブ剤
ストレート剤
カーリング料など



主力の「コタウェーブ リジカル」を中心に、美容室に対してパーマメニューの提案を積極的に行いました。

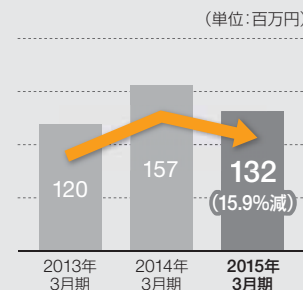


その他

販売促進用品
その他



美容室のアシスタントスタッフを対象とした美容技術を学ぶことができる講座「コタアカデミー」などの提案を積極的に行いました。



Cota Head Spa
EverLeaf
 Scalp & Hair Esthe



COTA SERA
Spa





NEW ITEM

誕生

新たな至福の癒しを追求したスペシャルプログラム
コタヘッドスパ エヴァーリーフ

～永遠に瑞々しく美しい存在～

Cota Head Spa
Ever Leaf
Scalp & Hair Esthe



「頭皮」と「髪」の癒しを融合し、ヘッドスパからリラクゼーションサロン
エステティックサロンと同等のトータルスパの癒しを提供します。

「ヘッドスパ」から導くトータルスパな癒し。

他のヘッドスパ専門店が真似することができない
美容室にしか提案できないヘッドスパの新しい提案。

それが、コタの求めるヘッドスパの形。

それが、コタヘッドスパ エヴァーリーフです。



製品情報



ブランドムービー



頭皮から美しい髪を育む スカルプ デザイン プログラム

美しい髪を育むために必要なのは、
本来の働きがしっかりと機能している
健やかな頭皮。

その為に私達が出した答えが、
薬用 コタセラ スパの
「スカルプ デザイン プログラム」。

フケ・かゆみを防ぎ、頭皮を健やかに保つ
シャンプー・トリートメントと、
毛根を活性化するスカルプローション。
3つのアプローチで、頭皮のトラブルを防ぎ
育毛を促進します。

毎日の頭皮ケアで美しい髪へ。



(※) 薬用・・・薬用＝医薬部外品。厚生労働省が許可した効能・効果に
有効な成分が、一定の濃度で配合されていること。



コタセラ スパ
シャンプー

マイルドに洗い上げながら、
フケ・かゆみを防ぎ、
頭皮と髪を健やかに保つ
薬用シャンプー。



コタセラ スパ
トリートメント

フケ・かゆみを防ぎ、頭皮を
保湿することでバリア機能をアップします。
さらに髪のダメージも補修する
薬用トリートメント。



コタセラ スパ
スカルプローション

毛根を活性化するとともに、
頭皮のコンディションを整え、
育毛を促進する
薬用スカルプローション。

フレグランス

全ての製品にリラックス効果のあるみどりの香りを
配合しています。みどりの香りとは「青葉アルテヒド」と
呼ばれる物質のことで、森林浴で感じられるリラックス
効果があります。

プロダクトデザイン

コタのトータルブランドイメージをより高めるために、シャンプー
とトリートメントはコタ アイ ケアの象徴的なフォルムを共有。
植物が育つために必要不可欠な水をイメージしたパールブルー
のボトルカラーが、緊張を和らげリラックスした状態へと導きます。

製品情報



メッセージ 株主の皆さまへ

社外取締役

原 正和

Hara Masakazu

1976年5月5日生

主な経歴

2002年10月 弁護士登録
 2002年10月 弁護士法人FAS淀屋橋総合法律事務所入所
 2003年 7月 あすなる法律事務所(現 弁護士法人あすなる)入所
 2008年 5月 デューク大学ロースクール(LLM課程)修了
 2008年 8月 Earthjustice(環境法律事務所兼NGO)客員弁護士
 2009年 4月 米国ニューヨーク州弁護士登録
 2010年 5月 弁護士法人あすなる社員弁護士(現任)

当社は創業精神である「美容業界の近代化(美容室経営の近代化)」の実現を目指し、事業を展開しています。そして、独自のビジネスモデルを展開し、美容室の業績向上に向けた提案や経営に関する支援を通じて、お取引先美容室様の業績向上に注力することで、これまで着実な成長を続けてきました。

今後も、美容業界の革新を図りながら、上場企業としてコーポレート・ガバナンス体制の強化・拡充に注力し、経済状況がいかなる推移を見せようとも、着実かつ永続的に成長できる体制の構築が必要不可欠です。

私はこれまで弁護士として多様な会社法務に携わってきましたので、その中で培った知識と見識を活かすことで、社外取締役(独立役員)としての職務を果たすとともに、「経営における健全性・透明性の確保」を追求することで、当社に関わるすべての利害関係者(ステークホルダー)の期待に応えたいと考えています。



IR活動

個人投資家向け合同会社説明会に参加しました。

3月に名古屋にて開催された女性投資家限定の合同会社説明会に参加しました。社長の小田から当社の強みや戦略、独自のビジネスモデルなどの説明を行ったところ、来場者アンケートに「以前から株の購入を検討していましたが、小田社長のしっかりした姿を見て購入を決断した」や「投資を考える上での参考になった」といった感想などを多数いただきました。また、株主優待品も展示し、多くの女性投資家へ当社の魅力をアピールすることができました。



個人投資家向け
会社説明会 動画
<http://www.cota.co.jp/ir/>



IRイベントのお知らせ

社長の小田から当社の強みや戦略、独自のビジネスモデル、配当方針などの説明をさせていただく予定です。ご参加いただける人数に限りがございますが、お近くの方は、ぜひお越しください。

個人投資家向け会社説明会

札幌……………7月20日(祝・月)

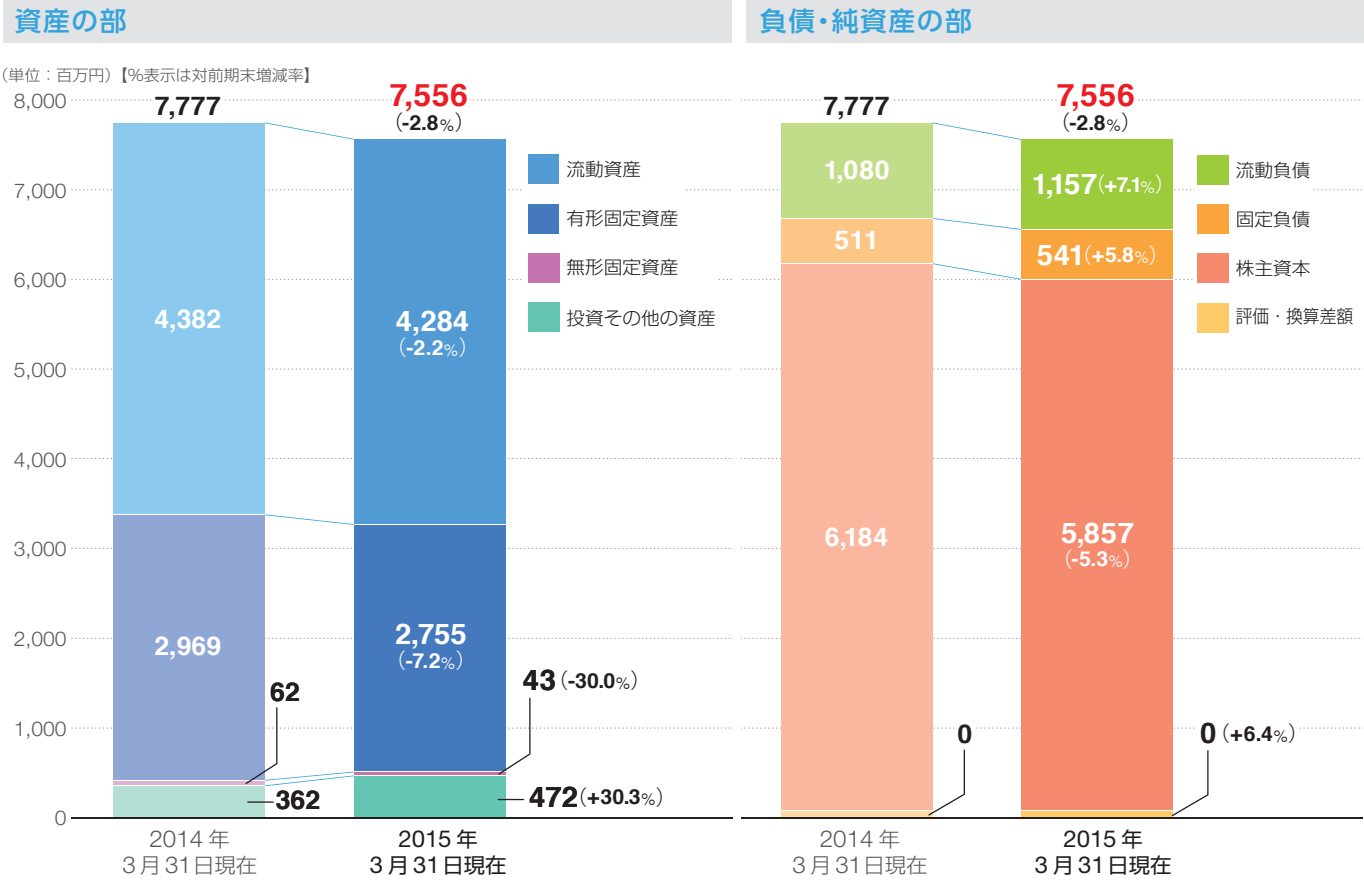
東京……………9月11日(金) 女性限定

大阪……………12月 2日(水)

福岡……………2月13日(土)



貸借対照表



経常利益率

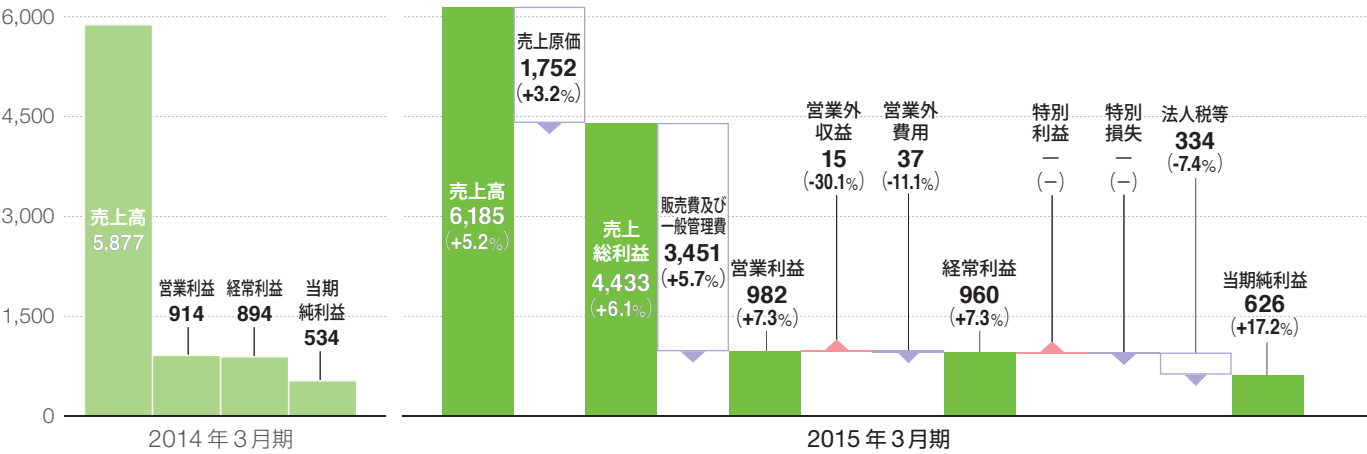
2014年 3月期	2015年 3月期
15.2%	15.5%

ROE（自己資本当期純利益率）

2014年 3月期	2015年 3月期
8.9%	10.3%

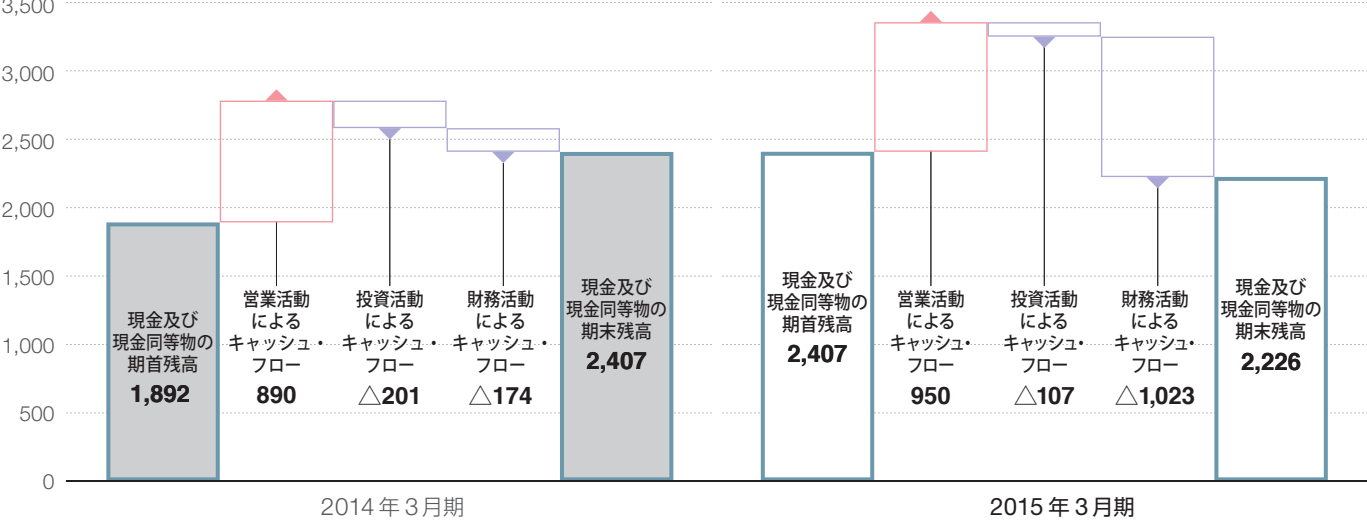
損益計算書

(単位：百万円) 【%表示は対前期増減率】



キャッシュ・フロー計算書

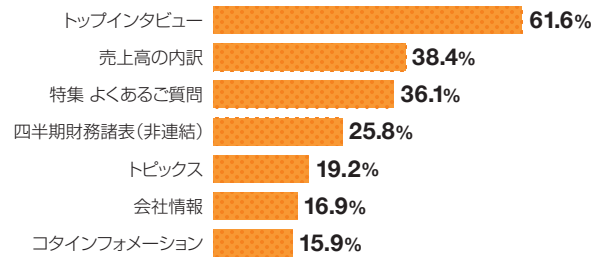
(単位：百万円)



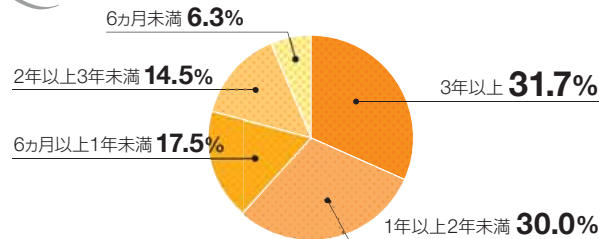
株主様アンケート結果

第36期第2四半期決算のご報告で実施しました株主様アンケートの結果をお知らせします。
当社では、これからも株主様からの貴重なご意見をIR活動に反映し、ご期待にお応えできる活力ある企業としてがんばってまいります。

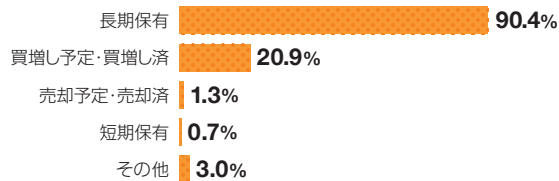
Q1 今回の第2四半期決算のご報告で関心をもたれた記事はどれですか？（複数回答可）



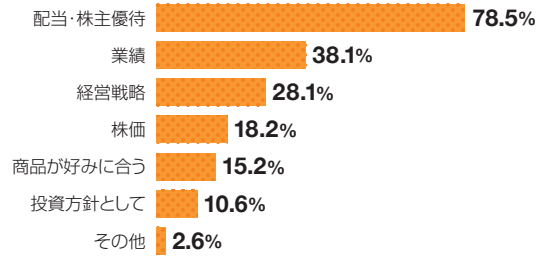
Q2 当社株式保有期間はどれくらいですか？（回答は1つ）



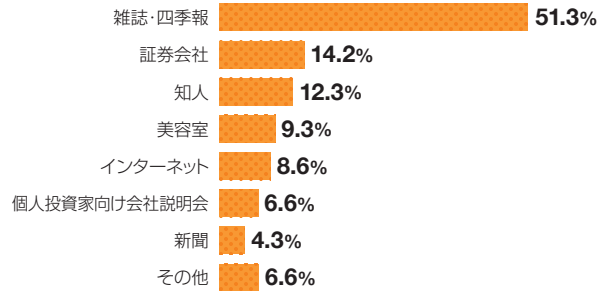
Q3 今後の当社の株式についてどのような方針をお持ちですか？（複数回答可）



Q4 Q3の判断材料は何でしたか？（複数回答可）



Q5 当社をどこでお知りになりましたか？（複数回答可）



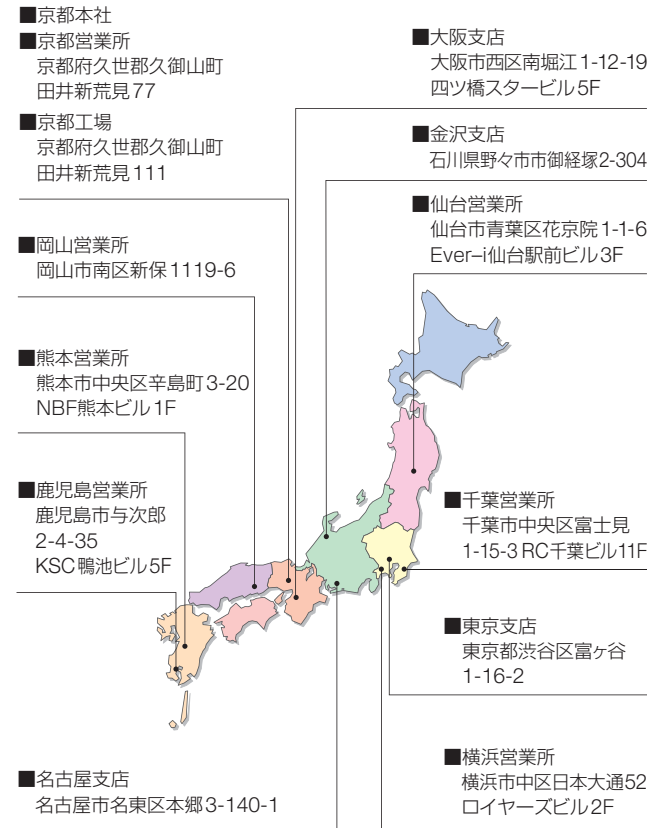
Q6 当社または本誌へのご意見・ご感想などご自由にお書きください（順不同でご紹介いたします）

- IRセミナーでジャンプーとトリートメントをいただき、使用しファンになりました。
- 堅調な業績、優れた財政状態、安心して長期保有できる銘柄です。
- ジャンプー、トリートメントをずっと愛用しています。商品が好きで株も購入してしまいました。これからも、愛用していくつもりです。

会社概要（2015年3月31日現在）

社名	コタ株式会社(英文名 COTA CO., LTD.)
設立	1979年9月27日
資本金	3億8,780万円
従業員	310名(役員等含む)
事業内容	美容室向け頭髮用化粧品、 医薬部外品の製造・販売

〔事業所〕



〔役員〕（2015年6月19日現在）

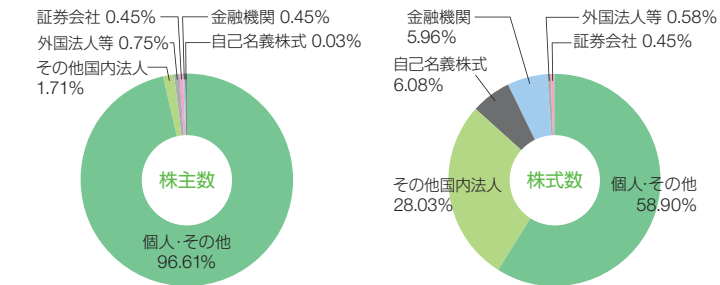
代表取締役社長	小田博英
常務取締役	片山正規
取締役	廣瀬俊二
取締役	則包正二
取締役	平田律雄
取締役	山崎正哉
取締役	原正和
監査役	富永涉
監査役	星野美知男
監査役	村田智之

株式情報（2015年3月31日現在）

〔株式の状況〕

発行可能株式総数 42,166,080 株（2015年4月1日現在）
発行済株式の総数 13,967,514 株（2015年4月1日現在）
株主数 3,747 名 単元株式数 100 株

〔所有者別分布状況〕



〔株価チャート〕

